

PRIMA ŽIVOT

aneb Kniha, kterou si píšete sami

KUDY KAM
A JAK DÁL?



PENÍZE
NEBO ŽIVOT?!



MILÝ ČTENÁŘI



PRÁCE
A KOLÁČE



PRIMA ŽIVOT

aneb Kniha, kterou si píšete sami

Autorky: Ing. Gabriela Křivánková, Jana Merunková, Ing. Kateřina Lichtenberková

Ilustrace: Lucie Lhotáková

Sazba: Tomáš Merunka

Tisk: Ing. Václav Fabián

Ebook: Lukáš Vik, www.databook.cz

Vydala: yourchance o.p.s.

Rok vydání: 2015

Vydání: první

ISBN 978-80-260-8779-3

Poděkování společnostem:



Mercedes-Benz

OBSAH

Obsah	3
Milí čtenáři	5
Řekli o knize	6

KUDY KAM A JAK DÁL

Průvodce: *Gábina*

Inspirace	7
Pod lupou	12
Otázky pro život	16
Zrcadlo	19

PRÁCE A KOLÁČE ☺

Průvodce: *Jana*

Inspirace	20
Pod lupou	26
Otázky pro život	30
Zrcadlo	32

PENÍZE NEBO ŽIVOT?!

Průvodce: *Katka*

Inspirace	33
Pod lupou	38
Otázky pro život	41
Zrcadlo	43

O autorkách	44
Ing. Gabriela Křivánková	44
Jana Merunková	45
Ing. Kateřina Lichtenberková	46

O yourchance	47
--------------------	----

MILÍ ČTENÁŘI...

... dostává se vám do rukou publikace, která – jak už název napovídá – předpokládá jistou součinnost mezi námi autorkami a vámi čtenáři. Věříme, že na těchto několika stránkách najdete inspiraci, informace, ale hlavně otázky, které vás přimějí dívat se na svět kolem trochu jinak než dosud.

Možná si kladete otázku, proč jsme vůbec měly potřebu tuto knížku vydat, když pulty knihkupectví jsou zaplavené stohy nejrůznějších titulů od věhlasných autorů, známých osobností, podnikatelů a různých profesionálů. Odpověď je jednoduchá.

Pracujeme už mnoho let s mladými lidmi (od základek po vysoké školy) a musíme konstatovat, že jsou zcela jiná generace než my. Narodili se do jiné doby, mají jiné zvyky. Způsob, kterým se chtějí učit je ryze praktický, a řada škol to už dnes aspoň v nějaké míře umožňuje. Papouškování naučených mnohdy nepochopených frází ustupuje diskusi, spolupráci, podnikavému přístupu a tvůrčímu myšlení.

Proč tedy říkat: „My milujeme knížky, kterých máme plnou knihovnu- oni preferují krátké výstižné články a elektronické čtečky... Žijí v kyberprostoru online a jednoduše se ztratí v lese, když jim zrovna nefunguje signál v navigaci.“

„Svět patří nám!“ to zpívali už Voskovec s Werichem. Proč tedy raději nehledat přidanou hodnotu a inspiraci. My jsme se o to pokusily. Na následujících stránkách proto nenajdete návod, co dělat, ale otázky, které vám pomohou se rozhodnout tak, aby vás vaše další kroky vedly přesně k tomu výsledku, kterého chcete v životě dosáhnout. Všichni děláme denně řadu rozhodnutí – malých, větších a někdy i těch zásadních. Každé z nich určí jednu z alternativ budoucnosti, kterou budeme prožívat. Jakmile uděláte krok vpřed, už není cesta zpátky.

Život připomíná halmu - hru, kde můžete postupovat pouze jedním směrem, jistými pomalými krůčky, delšími skoky, nebo vytvoříte svou osobní herní strategii založenou na spolupráci svých figurek i figurek dalších hráčů. Když se rozhodnete špatně, vaši pěšci zůstanou osamocení kdesi na okraji hrací desky. Když přemýšlíte velkoryse, vítězíte s lehkostí, elegancí a mohutnou převahou...

A proto je tu tahle knížka. Má několik stránek, které jsou určené Vaším myšlenkám. Chceme Vám dodat prostor přemýšlet a odvahu žít svůj

PRIMA ŽIVOT, protože to je KNÍŽKA, KTEROU SI PÍŠETE SAMI

Vaše Gábina, Jana a Katka

„Autorky připravily svěží text, který je postaven na respektu ke svobodě, která sebou přináší i odpovědnost. Odpovědnost za vlastní osud. Kniha není určena pro čtenáře, kteří ji chtějí ledabylye prolistovat a zavřít. Autorky neúnavně vtahují své čtenáře do témat, která mohou svobodu, resp. finanční svobodu nastartovat a rozvíjet.“

Mgr. Lenka Řeháková, expertka na finanční vzdělávání, Fond dalšího vzdělávání

„Finanční gramotnost podle mého názoru nespočívá jen v racionálním, inženýrském nebo účetním kalkulu, připomínajícím učivo z aritmetiky, ale také v postojích a přijetí osobní zodpovědnosti. S trochou nadsázky lze říci, že společnost potřebuje novou finanční hygienu. Tato knížka je velkým přínosem nejen pro dospívající čtenáře.“

Ing. Petr Šimčák, CFA, ředitel obchodu Pioneer Investments ČR

„„Prima život“ jsem si přečetla s velkým zájmem. Je výborně napsaný jazykem blízkým mladým lidem, kteří se chystají do života. Děkuji autorkám za napsání této knížky. Bylo by prima, kdyby se stala „povinnou“ výbavou všech dospívajících.“

PaedDr. Jana Koubová, předsedkyně Federace dětských domovů ČR - FICE

INSPIRACE

V první řadě začneme u VÁS... Udělejte si pohodlí, připravte si tužku, uvařte si svou oblíbenou kávu nebo čaj. Atmosféra, kterou si pro práci s touto knížkou připravíte je velmi důležitá. Vytvořte si proto takové prostředí, ve kterém se budete cítit uvolněni, a bude se Vám dobře přemýšlet.

Tuto kapitolu uvedu konstatováním, že Vy píšete svůj vlastní životní příběh a je jen Vás, jaký bude. Chcete-li ho tedy žít podle sebe a ne podle představ někoho jiného, je potřeba si udělat čas a objevit sám v sobě, co skutečně v životě chcete. Pak už můžete stanovit konkrétní cíle a jít za nimi. Tady bych Vás ráda vyzvala, abyste vzali zodpovědnost za svůj život do vlastních rukou a žili ho, jak jste si vždycky přáli! Vy jste zodpovědní za kvalitu svého života, Vy jste jediní, koho můžete opravdu změnit. Pokud Vám hlavou někdy proběhnou výmluvy, někdy si stěžujete na své okolí a máte tendenci obviňovat ostatní ze svých neúspěchů, připusťte, že věci mohou být i jinak a přestaňte s tím. Bere Vám to jen čas a energii.

A teď jste tu jen Vy a Váš život. Jak ho chcete opravdu žít?

Životní hodnoty

Na začátku plánování své cesty potřebujete být několik hodin sami se sebou a uvědomit si, co je pro Vás v životě důležité, na čem chcete svůj život postavit a čeho nejste ochotni se vzdát. V knihách osobního rozvoje je toto často označováno jako životní hodnoty. Ty jsou důležité, když přemýšlíte, jak se rozhodnout. Ať už se jedná o oblast pracovní nebo soukromou, životní hodnoty budou Vaším pomyslným kompasem, v situacích kdy budete váhat, zda nabídku přijmout nebo odmítnout. Nemusíte je ani vyjmenovávat nahlas a Vaše okolí některé z nich pozná na první pohled. Vaše reakce Vás vždycky prozradí.

Na druhou stranu je potřeba si uvědomit, že každý je jiný a každý z nás si pod danou hodnotou může představit trochu něco jiného. Proto je důležité si na list papíru napsat, co daná hodnota znamená právě pro Vás. Jak se budete chovat, když budete žít v souladu s touto hodnotou?

Pokud člověk vyrůstal v hodnotově ukotveném prostředí, nemá obvykle v průběhu života potřebu dělat radikální změny a soustředí se spíše na aktuální priority, které s těmito hodnotami korespondují. Na druhou stranu existují lidé, kteří prošli v životě významnou katarzí a svůj hodnotový žebříček významně, nebo zcela změnili. Častěji se však ve svém životě setkáte s proměnlivostí priorit,

než hodnot. Dobrým příkladem mohou být singles, kteří mohou po jistou dobu mít mezi předními prioritami „profesní růst“, a přesto naplňovat i svou hodnotu „rodina“ rozvojem vztahů se svými příbuznými. Když pak založí vlastní rodinu, mohou se rozhodnout, že ona zaujme přední místo mezi prioritami a kariéerní rozvoj v daném období zpomalí. To je v pořádku, pokud se v tom cítí dobře.

Jak ale správně určit priority svých hodnot? Zapátrejte ve své hlavě. Jaké situace jste v životě řešili? Rozhodli jste se pro zdraví, rodinu, práci či něco jiného? Ideální pro toto posouzení priorit je zkoumat momenty, kdy jste byli pod tlakem. Sepsaný seznam očísľujte od jedničky, která má nejvyšší prioritu až po hodnotu nejnižší. Možná při tomto cvičení zjistíte, že nejste spokojeni s výsledkem. Výhodou je, že do budoucna to můžete změnit. Klíčem jsou Vaše chování a zvyky. Až se příště dostanete před nutnost volby, zastavte se a udělejte vědomé rozhodnutí, čemu skutečně chcete dát přednost.

Motor Vašeho života

Od hodnot postoupíme ke snům - emocím, které Vás ženu kupředu. Jsou pro Vás vnitřním motivem, díky nim překračujete své hranice, boříte zažitá stereotypy a máte se neustále na co těšit. Doporučuji si napsat seznam minimálně 101 snů ve svém životě a mít jej neustále u sebe a pravidelně si je pročitat. Protože jedině tak zaměříte svoji aktivitu správným směrem. Dokonce existuje studie provedená 80. letech na Harvardské univerzitě na toto téma. Vědci zjistili, že z 500 studentů, mají napsané, jasně formulované cíle a plán k jejich naplnění, pouze 3% z nich. Ano, ostatním to připadalo zbytečné. S odstupem řady let se prokázalo, že ti, kteří si napsali své sny na papír, byli ve svém životě mnohem šťastnější a úspěšnější, jejich příjmy byly v průměru desetkrát větší než u zbývajících 97%. Jakou cestu si tedy zvolíte Vy?

Možná to na začátku pro Vás bude složité, stejně tak, jako to bylo před několika lety pro mě. Třeba Vám někdo v minulosti řekl, že tohle prostě mít nemůžete, toho nikdy nedosáhnete a tohle taky nikdy dělat nebudete, protože... (za těch pár teček, si můžete doplnit cokoli, co jste ve svém životě slyšeli). To

potom vytváří Vaše vnitřní přesvědčení, která potřebujete v průběhu své cesty změnit, abyste se dostali ke svým snům (častá přesvědčení jsou např. Peníze kazí charakter; K tomu, abys vydělal peníze, potřebuješ peníze; Na talíři se nikdy nenechávají zbytky jídla, sněž všechno, co na něj dostaneš; Nemůžeš mít všechno, co si zamaneš; Musíš myslet v prvé řadě na druhé, pak až na sebe). Napište si seznam svých přesvědčení, které jste slyšeli a které máte vůči penězům, práci, mužům či ženám, sami vůči sobě na jednu polovinu papíru a změňte je na druhé straně stránky v pozitivní tvrzení nebo je případně nechte beze změny, pokud Vám jsou takto ku prospěchu. Jak to na Vás působí? Pro mě to bylo za začátku velké rozčarování, ale na druhou stranu jsem cítila i úlevu, protože jsem byla schopna se svými přesvědčeními pracovat a měnit je podle potřeby.

Teď ale zpět ke snům. Vaše sny jsou Vaší soukromou záležitostí a nejste povinni je nikomu sdělovat. A je jen na Vás, zda se o ně podělíte s ostatními. Ať už se rozhodnete jakkoli, neměli byste se nechat zvíkat svým okolím k pochybnostem o jejich smysluplnosti nebo se nechat vyvést z míry posměšnými nebo nedůvěřivými postoji těch, na kterých Vám záleží. Jestliže Vaše cíle jsou morální, etické a jsou pro Vaše okolí pouze nezvyklé, nebojte se chvíli jít proti proudu. Čas přinese výsledky a můžete se stát inspirací i pro ostatní. Chce to jen odvalu a vytrvalost.

Sny si doporučuji vizualizovat. Můžete to udělat hned několika způsoby. Jednou z oblíbených forem je nástěnka snů, někdo říká vision board, kam si nalepíte obrázky, citáty a slova, která symbolizují, co chcete. Dalším způsobem je to, že si dáte práci a sepíšete na papír vlastnosti, které byste chtěli u sebe rozvíjet, role, kým byste chtěli být, co byste dělali, kdyby Vás neomezoval čas ani peníze, co byste se chtěli naučit nebo zažít a na závěr i to, co byste chtěli mít. Možná Vám to na začátku půjde trochu ztuha a budete si říkat, že je to čirá fantazie. Dokonce se můžete trochu sami před sebou stydět za to, že chcete být „bohatí“ nebo „úspěšní“. Žijeme v kultuře, kde není úplně běžné takové věci říkat nahlas. Ráda bych Vás povzbudila k tomu, abyste tento předpoklad překonali.

Nejvíce emocí Vám přinese, když zkusíte prožít alespoň část svého snu na vlastní kůži. Jděte třeba do obchodu, kde mají automobil, který byste chtěli jednou mít, sedněte si do něj, zhluboka se nadechnete. Cítíte jeho vůni? Domluvte si zkušební jízdu ... To samé můžete udělat i u dalších hmotných věcí (např. vyzkoušejte si boty, kabelku, hodinky apod.). Napoleon Hill řekl: „ Co si lidská mysl dokáže představit a čemu dokáže uvěřit, toho může i dosáhnout.“ Tak s chutí do toho!

Od snů k realitě

Pomyslným můstkem mezi snem a realitou jsou cíle. Můžete je rozdělit na dlouhodobé (5 a více let), střednědobé (do 3 let) a krátkodobé (do 1 roku). Jak ale ze snu udělat cíl? Jednoduše tím, že ke konkrétnímu jasně a písemně formulovanému snu (ideálně jej formulujte v první osobě jednotného čísla, v přítomném čase a pozitivně) si napíšete datum a popíšete situaci, jak to bude vypadat, až cíle dosáhnete. Tím získáte jasnou představu výsledku a určitou měřitelnost. Cíle byste měli plánovat v několika oblastech svého života. Těmito oblastmi jsou zdraví, rodinný a osobní život, práce, finance, osobní rozvoj, veřejná angažovanost a životní styl.

Tak, bod B, kam se chcete dostat, máte popsány. Následně také popište bod A, který představuje současnou situaci, kde se nacházíte. Zamyslete se nad tím, proč vlastně chcete svého cíle dosáhnout a zrevidujte ho vzhledem ke svým hodnotám. Stephen Covey řekl: "Když šplháš po žebříku úspěchu, ujisti se, že se opírá o správnou zeď." Mnoho lidí pracuje urputně celé roky např. na své kariéře, aby pak v konečném důsledku zjistili, že je dosažený výsledek nenaplní. K tomu dochází v případě, že daný cíl není v souladu s jejich hodnotami.

Zvažte, zda je opravdu reálné v daném čase a s danou pravidelnou aktivitou vašeho cíle dosáhnout. Jestliže ano, rozdělte cestu z bodu A do bodu B na několik částí, dílčích cílů, které Vám budou sloužit jako kontrolní body. Když k němu dojdete, tak se zastavíte, ověříte, jestli stále jdete správným směrem a správnou rychlostí, a rozhodnete, jak budete pokračovat dál. Pojmenujte překážky, která vám brání dosáhnout, čeho chcete. Jak je možné, že jste ještě nedosáhli svého cíle? Co vás brzdí? Hledejte uvnitř sebe! Tam najdete tu největší překážku, kterou je třeba překonat. Přemýšlejte, které znalosti a dovednosti budete potřebovat získat. Chcete-li dosáhnout něčeho, čeho jste ještě nikdy nedosáhli, pravděpodobně budete muset začít dělat něco, co jste ještě nedělali. Možná si budete muset rozvinout schopnosti, dovednosti nebo znalosti, které jste doposud neměli. Tady Vám může pomoci také mentor, člověk, který prošel cestu před vámi, nasbíral zkušenosti a je ochoten se s Vámi o ně podělit a doprovázet vás na Vaší cestě.

Zároveň si za každé splnění dílčího cíle určete odpovídající odměnu, která Vás bude motivovat a těšit, až ji dosáhnete. Uvědomte si, že k naplnění daného cíle potřebujete určitý čas. Je to stejné jako s květinou, nejdříve zasadíte semínko, potom jej zaléváte, hnojíte a posléze Vám vyroste rostlinka, ze které budete mít radost. Obrňte se tedy trpělivostí. Začněte hned, nečekejte na tu nejlepší dobu.

Mohlo by se Vám stát, že se z vás stane věčný čekatel a život Vám proklouzne mezi prsty. Nejlepší doba je TĚD! Jinou nemáme... Včerejšek už byl a zítřek nemáme slíbený. Můžeme pouze věřit, že přijde.

Závazek

Uzavřete sami se sebou pomyslnou smlouvu, která vás zavazuje k pravidelné aktivitě vedoucí k vašemu cíli. Řekněte si, jak moc vám na splnění cíle záleží. Znovu si uvědomte svoji zodpovědnost. Alexander Graham Bell řekl: "Člověk obecně vděčí jen za málo tomu, jak se narodil – je především tím, co ze sebe sám vytvoří." Máte plnou kontrolu nad každou částí svého života a kariéry. Přijměte fakt, že Váš život vypadá tak, jak jste dovolili, aby vypadal. Neobviňujte sebe ani své okolí. Odpusťte křivdy sobě i druhým. Jedině tak se zbavíte negativních emocí a můžete jít dál. Máte neomezený potenciál být, mít a dělat cokoli, co ve svém životě chcete, pokud to skutečně chcete, jste ochotni na tom dostatečně dlouho pracovat a být zodpovědní.

Skládejte účty sobě nebo druhé osobě. Jedině tak zjistíte, zda stále jdete správnou cestou nebo je potřeba něco změnit. Zároveň se udržíte v aktivitě. Plánujte a konzultujte s člověkem, kterému věříte. Najděte v sobě pokoru nechat se vést tím, kdo je úspěšný a prošel obdobnou cestu před vámi. A ještě jedna, trůfám si říct, že nejdůležitější věc:

NIKDY, opravdu NIKDY SE NEVZDÁVEJTE!

Co vás může ještě potkat...

Než dosáhnete úspěchu, setkáte se pravděpodobně s řadou překážek, které Vás zbrzdí, ale zároveň posouvají k cíli stát se tou osobou, kterou se potřebujete stát pro svůj úspěch. Berte je tedy jako školné, které platíte za budoucí úspěch. Hleďte cesty, jak překonat potíže, které přichází. Ptejte se sami sebe: „Jak můžu tuto situaci vyřešit?“ Všichni lidé, kteří dosáhli ve svém životě něčeho významného, se vyznačují tím, že se naučili vyrovnat se s překážkami. Těmi největšími jsou nejčastěji strach a pochybnosti.

Pochybnosti

Lidé nejvíce pochybují sami o sobě. Řada pochybností vzniká, protože máme tendenci se srovnávat s ostatními. Co je ale důležité si uvědomit, je, že

obvykle srovnáváme naše slabé stránky se silnými stránkami druhých. Proto si pak myslíme, že jsou ti druzí lepší, a máme pocit nedostatečnosti. Čím víc se toho ale naučíte v oblastech potřebných k dosažení vašeho cíle, tím více budete mít v sobě odvahy a sebedůvěry. Srovnávejte pouze své dnešní já s tím, kým můžete být. Vězte, že jste dokonalý originál.

Strach

Při vaší cestě z místa, kde jste, na místo, kde chcete být, se pravděpodobně setkáte i se strachem. Jestliže děláte něco nového, neznámého, strach je přirozený. Je pouze potřeba se mu postavit, aby vám nezabránil dělat to, co udělat chcete nebo musíte. Způsobů, jak překonávat strach, je hned několik. Jednou z možností je představovat si, co nejhoršího se může stát a zjistit, jaké s danou situací máte spojené emoce a proč. Můžete si také představit, co získáte tím, když situaci zvládnete. Své obavy také můžete zmenšit tím, že budete pracovat na menších úkolech a postupovat krůček po krůčku. Nebo můžete přijmout výzvu. Krásně popsal překonání strachu francouzský básník Guillaume Apollinaire ve slavné dialogu: „Přistupte ke kraji,“ řekl. Oni odpověděli: „Bojíme se.“ „Přistupte ke kraji,“ řekl. Přistoupili. Strčil do nich a oni letěli...“ Roztáhněte tedy svá křídla a leťte za svými sny. V následující části se zaměříme více na finance a ukážeme si výše uvedené principy na konkrétní oblasti vašeho života.

POD LUPOU

Finanční cíle a jak na ně

Postarat se o své peníze, kontrolovat, plánovat osobní finance a dosáhnout osobní prosperity je jednou z předních odpovědností člověka dnešní doby. Nenechávejte proto nic náhodě. Vydělávání, utrácení a investování peněz se řídí konkrétními pravidly a principy, které je dobré znát a náležitě používat. Finanční gramotnost je celoživotním studiem, které nikdy nekončí a do kterého se opravdu vyplatí investovat dostatek času.

Výchozím bodem řízení financí je určení si krátkodobých, střednědobých a dlouhodobých cílů. O tom, že své cíle je třeba si napsat, jsme již mluvili. Finanční cíle nejsou výjimkou. V kapitole Peníze nebo život Vám Katka řekne, jak přesně to udělat. Nebojte si dát cíle náročné, ne však nerealistické.

Touha je zázrak

Důležitou ingrediencí plnění vašich cílů, tedy i těch finančních, je touha. Položte si otázku, co opravdu chcete a jak moc to chcete. Představte si, že v následujících letech vás nic neomezuje, máte veškerý talent, čas, vzdělání, zkušenosti, přátele a kontakty, které potřebujete. Jaké finanční cíle byste si stanovili?

Možná vám tahle otázka přijde příliš nadnesená, protože aktuálně řešíte, jak na své dluhy, co musíte zaplatit dříve a co možná ještě chvílku počká. Zkuste v tomto ohledu důvěřovat moderní vědě, která v posledních letech systematicky prokazuje, že touha – síla naší představivosti vytváří jisté pozitivní rezonanční pole, které nám na podvědomé úrovni pomáhá dosahovat cílů, kterým z celého srdce věříme. To by ale bylo téma na další knížku. Přidržme se tedy otázky, čeho byste chtěli v budoucnu dosáhnout v oblasti finančních cílů?

Krátkodobé cíle si stanovte tak, abyste měli pod kontrolou své příjmy a výdaje a zcela splatili veškeré závazky, vyjma hypotéky, pokud ji máte. Střednědobé cíle by měly zahrnovat vlastní bydlení, úspory a investice ve výši 10% svých příjmů. Dlouhodobé cíle zaměřte na získání většího majetku a dosažení finanční nezávislosti. Kolik peněz byste potřebovali na život, abyste mohli žít podle svých představ?

Věřte ve své možnosti

Věřte, že to, co jste si naplánovali je možné. Vaše finanční cíle by měly být postupné a hlavně pro Vás musí být věrohodné. Určujte si cíle, které budou pro vás náročné, ale na druhou stranu budou ve vašich možnostech. Např. trojnásobné zvýšení příjmů během 12 měsíců je v zaměstnanecké pozici ve většině oborů nereálné, na druhou stranu zvýšení příjmů o 10-20% během 12 měsíců se za jistých podmínek určitě dosáhnout dá. Z toho vyplývá i to, že Vaše finanční cíle by měly být dosažitelné, tzn., že v daném časovém horizontu jste schopni prokázat potřebné znalosti, dovednosti, disciplínu, potřebnou aktivitu a další. Postupem času je samozřejmě možné získat i nové znalosti, dovednosti a vlastnosti, díky kterým můžete dříve nereálné cíle zrealizovat. Proto by měly být cíle postupné a měly by korespondovat s vašimi hodnotami. Pokud



pracujete na něčem, co je pro vás opravdu důležité, bude vás to těšit.

Zkoumejte a zapisujte si

Jak jsme si už řekli, je třeba si říct, co je Váš bod A. Udělejte si proto analýzu Vaší současné situace. Sepište si na jeden list papíru seznam všech znalostí, dovedností, vlastností, věcí, ale i všech svých příjmů, které máte k dispozici, včetně jejich cen či hodnot, pokud to lze finančně vyjádřit. Do druhého seznamu napište všechny vaše výdaje, dluhy, nesplacené půjčky, ale i oblasti života, které potřebujete zlepšit nebo změnit. Ať jsou to vztahy, zdraví, nebo své osobní nešvary. To všechno dohromady je Váš výchozí bod.

Dalším krokem je stejně detailně vidět bod B. Co děláte v bodě B jinak? Jak jinak se chováte? Jak jinak přemýšlíte? Ano, ta otázka „za milion“ jsou právě ta dvě krátká nenápadná slova: JAK JINAK... Snažte se být sami k sobě upřímní a velmi konkrétní. Právě tyto konkrétní detaily, jak jinak se budete cítit, přemýšlet, chovat... Co jiného budete říkat, jak jinak budete reagovat, jsou tajemstvím k dosažení Vašeho cíle. Objevte také svůj skutečný důvod, proč chcete svého cíle dosáhnout. Čím více jich budete mít, tím bude větší Vaše motivace začít a vytrvat. Doplňte své „důvody proč“ o emoce. Může se jednat o hrdost, spokojenost, vzrušení a mnoho dalších. Díky tomuto se Vaše cíle stanou skutečně osobními a budou vytvářet jistý pocit naléhavosti. Také díky tomu budete lépe čelit překážkám a zklamáním, které Vás cestou čekají.

Získejte tah na branku

V každé knížce i článku, který se věnuje tématu cílů, nikdy nechybí část o stanovování termínu jejich uskutečnění. A je to pochopitelné. Cíl bez data plánovaného dosažení, není cíl. Je to jen přání, které se možná splní, možná ne. Určete si proto přesné datum, ke kterému chcete splatit všechny své dluhy. Datum od kdy budete pravidelně spořit a posléze investovat 5, 10% svých příjmů. Přiřadte konkrétní datum svým krátkodobým, střednědobým i dlouhodobým cílům, tím získáte zaměření.

Položte si otázku, jaké jsou překážky, které vám stojí v cestě a brání uskutečnění vašich finančních cílů. Jaké jsou vaše oblíbené výmluvy, kterými si sami vysvětľujete, proč nevyděláváte dostatek peněz, proč máte dluhy, proč nejste finančně nezávislí. Jaká máte omezující přesvědčení o penězích (např. Peníze jsou kořenem zla; Lidé s penězi jsou zlí, špatní, nemorální)? Identifikujte

tyto překážky a přehodnoťte jejich opodstatněnost. Najděte jiná přesvědčení, kterým chcete věřit, a na myšlenkové úrovni tyto překážky překonejte.

Učte se a spolupracujte

Abyste dosáhli svého finančního cíle, potřebujete získat či rozvinout určité znalosti a schopnosti, které jste doposud neměli vůbec nebo ne v dostatečné míře. Co je to konkrétně? Které z nich jsou ty nejdůležitější? Jak je můžete získat nebo jak se v nich zdokonalit? Podívejte se kolem sebe, kdo je na úrovni, na které byste chtěli být Vy? Co dělá jinak než Vy? Má nějaké zvláštní schopnosti, dovednosti, které vy nemáte? Pokud si nejste jisti odpovědí, oslovte tuto osobu a zeptejte se jí, jak dosáhla svého úspěchu. Mám zkušenost, že řada úspěšných lidí se s vámi o potřebné principy podělí. Napište si i seznam dalších osob ze svého okolí, které by Vám mohly s realizací vašeho finančního cíle pomoci. Hledejte možnosti, jak ostatním můžete pomoci Vy sami, než je o něco požádáte. Vzájemná spolupráce by měla být pro obě strany přínosem.

Plán a akce

Udělejte si plán akce a pusťte se do toho! Seřadte všechny kroky, které musíte udělat k dosažení vašeho cíle, od první aktivity po poslední. Určete si priority jednotlivých kroků, začněte těmi nejdůležitějšími a pokračujte až po ty nejméně důležité.

Nyní máte v ruce pomyslnou mapu, kde najdete potřebné informace, jak se dostat k cíli. Doporučuji si vše zpracovat písemně, zvýšíte tím až desetkrát svou šanci na úspěch. Pamatujete si přece Harvardskou studii...

Dosažení finanční nezávislosti se Vám může na začátku zdát jako velmi obtížné. Pokud byste měli pouze cíle dlouhodobé a cíle střednědobé, určitě by to tak bylo. Jestliže si ale vymezíte menší časové úseky, bude pro Vás cesta mnohem schůdnější. A nezapomeňte se po dosažení dílčích cílů adekvátně odměnit! Člověk má hned větší motivaci pokračovat. Své posuny a pokroky byste také měli pravidelně, tak jednou za čtvrt roku, revidovat. Posoudit, zda jdete stále správným směrem a potřebnou rychlostí. Možná budete muset udělat drobné změny v plánu, případně zcela nové kroky k dosažení finančního cíle. Do svého kalendáře



také zařadíte pravidelnou vizualizaci svých cílů. Čím častěji si budete představovat život po dosažení finanční nezávislosti, tím rychleji se k ní budete přibližovat. Tak s chutí do toho!

OTÁZKY PRO ŽIVOT

1. Které hodnoty jsou pro Vás v životě důležité? V co opravdu ve svém životě věříte a za čím si stojíte? Napište 3-5 Vašich životních hodnot a přemýšlejte, co pro Vás daná hodnota znamená a jak se pozná, že ji ve svém životě ctíte?



2. Uvědomte si, v čem jste dobří. Co by o Vás řekli Vaši přátelé pozitivního?

3. Jaké vlastnosti byste chtěli ve svém životě rozvíjet? Kým byste v životě chtěli být?

4. Co si chcete v životě splnit? Napište si 101 snů, kterých byste ve svém životě chtěli dosáhnout. V oblasti kým chci být, jaký chci být, co chci dělat / zažít / naučit se, co chci mít. Pište je v 1. osobě, v přítomném čase a buďte, co nejvíce konkrétní (např. mám bílý dům s bazénem a velkou zahradou, můj příjem je 100.000 Kč měsíčně a každý rok se zvyšuje o 20%)

5. Popište, jak bude vypadat tzv. ideální scéna Vašeho života? Myslete přitom na své zdraví, rodinný i osobní život, práci, finance, osobní rozvoj, veřejnou angažovanost a životní styl.

6. Co ze svých cílů zařadíte do kategorie dlouhodobé / střednědobé / krátkodobé?

7. Jak bude vypadat Váš vision board? Kam si ho pověsíte? Vytvořte koláž motivačních obrázků a nápisů. Mějte je denně na očích.

8. Co je Váš nejdůležitější životní cíl? Jaký je Váš současný bod A? Co je bod B (popište stav, když jste cíle již dosáhli, ne cestu, jak ho dosáhnete)?

9. Co se potřebujete naučit, jaké potřebujete získat zkušenosti, jak potřebujete změnit své chování / myšlení, abyste se dostali do bodu B?

10. Je ve vašem okolí někdo, kdo již dosáhl cíle, který si chcete splnit vy sami? Pokud ano, zkuste se s ním domluvit, zda by se s Vámi podělil o své zkušenosti. Pokud ne, přemýšlejte a hledejte, kde byste se s takovým člověkem mohli setkat nebo si přečíst jeho příběh.

11. Co je ten první krok, který uděláte právě teď? Jaké kroky budou následovat? Nevadí, že neznáte všechny detaily své cesty. Promyslete si detailně vždy tu nejbližší etapu a postupujte krok po kroku.

12. Jakou si dáte odměnu za splnění jednotlivých kroků na cestě do bodu B?

ZRCADLO

Vytvořte si svá pomyslná skripta tím, že v předchozím textu podtrhnete, co je pro vás důležité. Dokončete následující věty.

Líbilo se mi, jak Gábina řekla,...

Z toho, co Gábina navrhovala, vyzkouším ve svém životě.....



INSPIRACE

Kdo by kdy neslyšel staré české přísloví „Bez práce nejsou koláče“. Na druhou stranu, kdo by neslyšel někoho ve svém okolí říkat, že pracuje od nevidím do nevidím a peníze pořád nikde. Kde je tedy pravda? A existuje v tomto ohledu pravda jenom jedna? Ne, není!

Nechci tady pouze přepisovat již vyslovené myšlenky uznávaného autora

a podnikatele Roberta Kiyosakiho, který svými knihami *Bohatý táta, chudý táta* a *Cashflow kvadrant* změnil chod finančního vzdělávání napříč kontinenty. Ale on říká, že o penězích platí pravdy dvě. A každá z nich má své stoupence, kteří ji hájí – ať už vědomě nebo podvědomě – stůj, co stůj. Není žádná zlatá střední cesta! Pokud tato část má být inspirací, nemohu Kiyosakiho postoj opomenout. Už proto ne, že jeho životní příběh a principy fungování kapitalismu, které ve svých knihách zachytil, byly inspirací

miliónům lidí včetně mě samotné a stejně tak Gábině i Katce.

To, co bych ale ráda udělala je jakési pomyslné propojení s jiným zcela zásadním fenoménem současné doby, kterým je globální ekonom prof. Milan Zelený. I on je inspirací pro mnohé, kteří hledají odpovědi na to, kudy se bude světové hospodářství ubírat dál, jak to ale souvisí se životem každého z nás?

Měla jsem možnost se s oběma pány setkat a zapojit se do velmi zajímavé diskuse. A to neberte vůbec jako vychloubání, ale jako důkaz toho, že všechno, co si jednoho dne napíšete na svůj seznam snů, může být za pár let realitou.

A čím víc se nad názory a postoje obou těchto mužů zamýšlím, docházím k malému soukromému objevu, o který se na těchto stránkách chci s Vámi podělit. Bez ohledu na to, zda jste zaměstnanec, živnostník, podnikatel nebo investor, ať už pracujete v zemědělství, v průmyslu, ve službách, ve státní správě, nebo se stanete součástí profesora „pátého sektoru“, odpovědí na cestu k osobní prosperitě je **PODNIKAVOST**.

Podnikavost

Tímto pojmem nemyslím jakési hanlivé, nebo sarkastické pojmenování pro přilepšování si na účet majitele firmy nebo státu. Myslím tím původní význam tohoto slova, které vyjadřuje celý soubor schopností člověka, který je pro své okolí a v důsledku toho i sám sobě vysoce prospěšný.

A které že schopnosti to jsou a jak se v praxi projevují? To probereme hned za chvíli. Pro usnadnění následujícího výkladu, budu používat pro srovnání pouze dvě role. I když z Kiyosakiho úhlu pohledu živnostníci nepatří mezi podnikatele, budu je mezi podnikatele počítat. Jsou to lidé, kteří nesou před státem plně veškerá podnikatelská rizika a odpovědnost za své výsledky, z hlediska daňového patří na „pravou stranu cashflow kvadrantu“ a minimálně ta část, kde živnost vedou podnikaví lidé má v sobě potenciál růstu, co do počtu zaměstnanců i podílu na trhu.

1. KREATIVNÍ MYŠLENÍ, nebo-li TVOŘIVOST je jedním z prvotních předpokladů podnikavého člověka. Schopnost představit si něco a uvést to do života. Schopnost nacházet tvořivá řešení v situacích, kdy je třeba zaujmout, nebo udržet nízký rozpočet, najít způsob, jak se dostat k novému zákazníkovi, nebo jen vybočit ze zajetých kolejí, aby člověk měl příležitost poznat věci z jiného úhlu pohledu. Tam všude je třeba mít hravého, tvořivého ducha, který nám dovolí dělat a vidět věci jinak.

Uvedte příklad z praxe: _____

2. Kreativité velmi blízko jsou KOMBINAČNÍ SCHOPNOSTI. Je to ale přeci jen něco trochu jiného. Schopnost kombinovat, má blízko také ke strategickému myšlení, k hledání odpovědí, jak dosáhnout konkrétního cíle, přemýšlení v širších souvislostech. Je to víc o systémových krocích. Pokud bychom to měli něčemu připodobnit, tak možná dětské hře, kdy jste jistým počtem tahů měli spojit všechny body na papíře. Stalo se Vám někdy, že jste našli ještě jiné správné řešení, než autor předpokládal? To znamená, že máte dobré kombinační schopnosti!

Uvedte příklad z praxe: _____

3. VIDĚNÍ PŘÍLEŽITOSTÍ má spojitost se dvěma dalšími schopnostmi - s výše zmiňovanými kombinačními schopnostmi, díky kterým jsme schopni najít nové způsoby řešení a z toho vyplývající příležitosti – ať už obchodní / finanční,

interpersonální, rozvoj vědomostí a osobního růstu. Nebo se může jednat o schopnost nového pohledu na věci stávající. Životní postoj, že v každé situaci je ukrytá příležitost, je jedním z vnitřních motorů, který může roztočit škálu příležitostí ve Vašem životě od těch zcela drobných, jako může být malý přivýdělek při studiu či zaměstnání, až po velké příležitosti, které Vám vynesou skvělé finanční zisky, odborný respekt nebo významné společenské postavení. Vidět příležitosti tam, kde ostatní vidí jen prázdný prostor nebo zašlé haraburdí, je zdrojem inovací, neobvyklých řešení, někdy i celospolečenských změn.

Jednou z typických příležitostí, kterou kdysi viděl Ray Kroc, Američan s českými kořeny, a proměnil ji doslova v impérium, byla změna stravovacích návyků, kterou si žádala neustále se zrychlující doba. V době, kdy začínal rozvíjet koncept rychlého občerstvení bratří McDonaldů, byly ženy zvyklé vařit doma, lidé si nosili do práce svačiny, mnohdy i obědy. Večeřelo se v klidu domova, což stále bylo symbolem harmonické rodiny. Podívejme se, jak se doba změnila. Každodenní harmonické večeře, které uvaří paní domu, jsou tajným přáním většiny manželek, které si samy cestou do zaměstnání koupily „cafe to go“ a muffina, kterého snědí za volantem v koloně. V jiném fast foodu si dají k obědu salát a tmavou bagetu. Tak snad aspoň o víkendu to vyjde... Viděl Ray Kroc tohle všechno, když prodával stopadesátou licenci na rychlé občerstvení s hamburgery, hranolky a velkou colou? Těžko říct. Viděl ale ve zrychlující se době a systému rychlého občerstvení příležitost, která ho vynesla mezi světově nejznámější podnikatele všech dob.

Uvedte příklad z praxe: _____

4. A jsme u toho! Podnikavý člověk sleduje **TRENDY**, technologické novinky a nové směry ve svém oboru, ale i moderní přístupy ke vzdělávání. Udržuje se stále jakoby na špičkách. Učí se nové věci, má zájem o dění kolem sebe, je ochoten zkoušet nové postupy. Změnu bere jako příležitost se posunout dál a hledá v ní způsob, jak usnadnit práci sobě nebo ostatním. Pokud už není nositelem nových trendů on sám, podporuje novinky, kterým věří. Z tradic si bere to dobré a snaží se to aplikovat nově.

Uvedte příklad z praxe: _____

5. Podnikavý člověk však není zaslepený pouze novinkami a hity. Je uvážlivý a má vysoce rozvinuté **KRITICKÉ MYŠLENÍ**. Je schopen posuzovat věci v souvislostech. Nedá pouze na první dojem, neopakuje obecná tvrzení bez toho, že by přemýšlel o jejich skutečném významu, smysluplnosti a relevantnosti.

MALÝ PŘÍKLAD ZE ŽIVOTA ANEB NADŠENEC DO ELEKTROMOBILŮ

Jedním z příkladů z poslední doby, který berme jako modelovou situaci, je postoj k elektromobilům. Na silnicích jich postupně začíná přibývat. Je zajímavé poslouchat diskuse zastánců – průkopníků a řidičů benzínových nebo naftových miláčků. Přiznávám, že jsem se jako žena dlouho této diskuse stranila a ani dnes bych nebyla fundovaným diskutérem v této oblasti. Svět motorů mi byl celý život zcela cizí. Jsem pouhý uživatel. Víím, kam se lije benzín, kam doplnit vodu do ostříkovačů. Na benzínce s obsluhou dám čas od času přeměřit tlak v pneumatikách. Všechno ostatní řeší manžel. A protože manžel – ač vcelku ekologicky založený člověk – zastával názor, že elektromobil je sice hezký, ale nikam to nedojede, nikde to nedobiju a navíc likvidace té baterie bude ve finále docela ekologicky náročná, nechala jsem téma elektromobility zasunuté někde hluboko pod řadou důležitějších věcí. Až do okamžiku, kdy si kamarád koupil novou Teslu S, posadil mě za volant a jeli jsme se projet. ☺ Mé jindy docela kritické myšlení se stalo v tu chvíli zcela nekriticky nadšeným. Ale věděla jsem, že domů musím přijít vyzbrojená něčím víc než rozjásanými emocemi. Nastudovala jsem spoustu faktů a mé nadšení se pouze prohloubilo. Domů jsem přišla v pořádném „brnění“ – videa, stažené informace, fotky, rozhovory, diskuse na chatu. Výsledkem není to, že by už dnes stála elektrická limuzína před domem, ale má své místo vedle velkého motorového kočíčka a auta s hvězdou na mé nástěnce snů a hlavně zakotvila v mém finančním plánu...

Uved'te příklad z praxe: _____

6. Každá schopnost, o které tu právě čtete, je velmi důležitou a hlavně naučitelnou schopností. Jedna z nich ale budí pokaždé polemiku, kdykoliv se k tomuto tématu dostanu. Ať už ve školách v diskusi se studenty, s podnikateli, nebo jen tak, když se k tomu stočí hovor s přáteli. Podnikavý člověk je, jak to říct jinak, než **MAGNET NA LIDI**. Umí přitahovat zajímavé osobnosti, zkušené profesionály i dosud neznámé lidi, ve kterých vidí zajímavý potenciál. Neustále má po ruce svoje vizitky a kdykoliv si je ochoten vzít vizitku Vaši. Ví, kdo by se měl seznámit s kým, a PROPOJOVÁNÍ lidí, kteří by si navzájem mohli být užiteční, bere v podstatě jako sport. Je komunikativní, je otevřený, umí naslouchat a vypadá, že si všechno pamatuje. Málokdo tuší, jak obrovská práce a jak rozsáhlý systém evidence se za touto schopností skrývá. Nicméně všechno se dá naučit. I to být milým společníkem, aktivním networkerem*, získávat a poskytovat užitečná doporučení. (*Toto slovo si probereme Pod lupou). Tato učební disciplína- rozvoj

této schopnosti je jednou z nejobávanějších zejména u lidí uzavřenější povahy. Paradoxně příliš extrovertní lidé, kteří se zdají být absolutně přirozenými talenty, jsou někdy zklamáni, že být „magnetem“ není totéž jako být hvězdou večírku. Podnikavý člověk, který v sobě tento magnetismus má – ať už přirozeně nebo vědomě rozvinutý jej může nadále zvětšovat. A s růstem jeho komunikačních schopností roste i jeho vliv, který mu tato schopnost umožňuje a dává.

Uved'te příklad z praxe: _____

7. Bez čeho se aktivity podnikavého člověka prostě neobejdou, je **JISTÁ MÍRA RIZIKA**. Nebavíme se o žádném nepřiměřeném hazardu. Řeč je o připravenosti na neúspěch a schopnost vyrovnat se s případným odmítnutím, či nezdarem. Samozřejmě riziko, které podstupuje zaměstnanec je přiměřené jeho pozici, stejně jako riziko, které nese podnikatel. Jde obvykle o rizika finanční. Důležité je přihlídnout ve svém rozhodování ke všem klíčovým aspektům, jako je třeba i dobré jméno a reputace značky.

Každý, kdo někdy zkusil realizovat svůj nápad, nese svou kůži na trh. I my jsme se tak rozhodly... Přestože všechno, co na stránkách této knížky najdete, je napsané z nejlepší vůle, na základě mnohaletých zkušeností a tak nejlépe, jak jsme jen byly schopné ze sebe vydat, riskujeme, že se nás někdo rozhodne kritizovat a hledat slabiny této knížky. Rozhodly jsme se toto riziko podstoupit. Proč? Protože věříme, že se na druhou stranu najdou ti, kteří zde najdou inspiraci a na našich poučeních, která jsme zaplatily chybami, časem ztraceným ve slepých uličkách a pochybnostmi, postaví svůj vlastní úspěch a nám bude odměnou vědomí, že jsme toho byly aspoň malou součástí.

Uved'te příklad z praxe: _____

8. K tomu, aby zmíněná finanční rizika byla v maximální možné míře eliminována, slouží podnikavému člověku **FINANČNÍ GRAMOTNOST**. Jak podrobně proberete ve třetí části této knížky s Katkou, jedná se o schopnost dělat zdravá finanční rozhodnutí, jak v oblasti příjmů a výdajů, tak investic. Součástí je znalost pojmů a principů sestavování osobního a rodinného rozpočtu a řada dalších důležitých oblastí pro úspěšnou tvorbu rezerv a budování osobní prosperity.

9. FLEXIBILITA je nezbytnou výbavou podnikavého člověka. Stejně jako dříve turista vyrazil ke svému cíli s mapou a kompasem a v dnešní době sáhne

automaticky po navigaci, podnikavý člověk se na cestu za svým cílem nemůže vydat bez schopnosti pružně reagovat na měnící se podmínky. Ať už se jedná o nároky osobnostní, časové, technologické, někdy i formální. Je třeba být připraven na změny a odchyly v trase, na etapy náročnější, než se původně dalo očekávat. Nutně však nemusí jít pouze o překvapení negativní. Naopak, někdy je to právě o tom udělat správné rozhodnutí, které Vás významně posune, někdy dokonce katapultuje daleko dopředu. Existují i případy, kdy se musíte rozhodnout úplně celý plán své původní cesty předělat. Ale proč ne, když to bude ku prospěchu věci?

Uvedte příklad z praxe: _____

10. Zřejmě nejvíce ceněnou kvalitou, kterou podnikavý člověk má, zejména pokud se jedná o zaměstnance – ať už v soukromém sektoru, ve státní správě nebo neziskové sféře, je čestné a hospodárné **SPRÁVCOVSTVÍ** svěřeného majetku. Snad každý, kdo kdy měl pracovní smlouvu, měl v ní zakotvenou formulku, že se ke svěřeným věcem bude chovat s péčí řádného hospodáře. Zamysleli jste se ale, co to vlastně opravdu znamená? Je to opravdu jen to, že nerozbijete displej telefonu, když ho naštvaně hodíte do tašky, že své výhrušky, že „do toho praštíte“ nevezmete doslova, když se Vám v půlce dokumentu prostě něco neuloží a vy můžete začít od začátku... Co to vlastně je péče řádného hospodáře? Není to náhodou i to, že překročíme hranici povinností a uděláme cosi, co bylo potřeba, ale už jsme vlastně nemuseli? Není to jeden telefonát navíc kolegyni nebo kolegovi pro ověření informace, než ji někdo vypustí do éteru? Protože i dobré jméno firmy je nám svěřováno do rukou, jestliže ho máme jakoukoliv formou reprezentovat – bez ohledu na to, jestli jste v pozici zaměstnance, nebo šéfa. Dobré jméno firmy nikdy není zásluha pouze jednoho člověka... Být dobrým správcem také znamená nejen uchránit hodnotu, ale násobit hodnotu svěřeného majetku. O tom snad slyšeli i nevěřící, že v Bibli je příběh o pánovi a jeho služebnících, kterým byl svěřen majetek... A jak to dopadlo? Můžete se podívat do Evangelia Matouše, kapitola 25, verše 14-29.

Uvedte příklad z praxe: _____

11. Proto, aby se mohl někdo stát dobrým správcem a stejně jako ten první služebník zmiňovaný v biblickém příběhu slyšel: „Jsi dobrý a věrný v malém, ustanovím tě správcem nad mnohým...“, je třeba ještě jedné důležité schopnosti, a to **MÍT VÝSLEDKY**. Nestačí být pouze pracovitý. Je řada takových lidí, které, když

pozorujete, vidíte stále pilné jako včelky. Poletují sem tam a řeší tisíce malých drobností. Ale na konci dne, když vidíte výsledek, jako byste vlastně nic neviděli.

Uved'te příklad z praxe: _____

Věřím, že těchto jedenáct vlastností pro Vás bude osobní inspirací k tomu rozvinout v sobě podnikavého ducha a objevit sílu podnikavosti.

POD LUPOU

Myslím, že podnikavost jsme teď docela detailně probrali. Možná Vás napadá, něco podobného jako mě někdy před dvaceti lety, když jsem se cíleným seberozvojem svým a následně dalších lidí začala intenzivně zabývat. Dívala jsem se na úspěšné podnikatele ze zahraničí (tou dobou jich tady moc nebylo) a říkala si, jak jsou úžasní, vždycky znají odpovědi, jsou inspirativní, vtipní, mají všechny ty pozitivní vlastnosti, které já bych chtěla někdy mít, jsou schopní a žijí s takovou lehkostí... Řadě z nich bylo tou dobou čtyřicet, padesát let, a navíc celý život žili v kapitalismu. Měli ho pod kůží, my jsme se ho ochotně učili... Naše generace z komunismu vyvázla díky sametové revoluci. Ale myšlenky zaryté někde hluboko v nás bylo třeba přemazat a nahrát nové programy.

Když si tak čtete některé z níže uvedených vět, nemáte pocit, že je stále v našem myšlení ještě možnost nějaké změny udělat?

POSTOJ NEÚSPĚŠNÉHO ČLOVĚKA

- ▽ Nevybočuj, být vidět se nevyplácí
- ▽ Takhle to chtěli, to je jejich odpovědnost
- ▽ Že zrovna ty bys měla úspěch / peníze
- ▽ Svoje názory si nech na doma
- ▽ Neriskuj
- ▽ Všichni máme stejné nic
- ▽ Kdo nekrade, okrádá rodinu

POSTOJ PODNIKAVÉHO ČLOVĚKA

- ▲ KREATIVNÍ MYŠLENÍ
- ▲ KOMBINAČNÍ SCHOPNOSTI
- ▲ VIDĚNÍ PŘÍLEŽITOSTÍ
- ▲ KRITICKÉ MYŠLENÍ
- ▲ VEM NA SEBE DÍL RIZIKA
- ▲ FINANČNÍ GRAMOTNOST
- ▲ DOBRÉ SPRÁVCOVSTVÍ

Jistě by Vás napadla ještě spousta podobných přesvědčení, která si neseme v mysli z výchovy v rodině a ze školních lavic. Naše prostředí nás formuje.

Pokud chceme prožít skutečnou změnu v našich životech, je zapotřebí položit nové základy, jak houba nasát nové myšlenky, inspirativní postoje, osvojit si zvyky, které Vám dovolí říct o Vašem životě, že jste s ním spokojeni. Samozřejmě by bylo jednodušší, kdyby nás k rozvoji podnikavého ducha vedli rodiče a učitelé. Učit se věci napoprvé správně je samo sebou snazší, než se něco přeučovat.



Možná dokonce máte to štěstí, že jste to zažili, nebo právě zažíváte. A co víc, možná se Vám zrovna zdá, že Vás tím okolím přímo otravuje. Pořád chtějí, abyste něco tvořili, s někým se seznamovali, zapojovali se do různých projektů, soutěží a podobných aktivit. Ze všech stran Vám někdo říká, že máte k životu přistupovat aktivně, chápat se příležitostí, věřit si, rozvíjet své silné stránky, mít vize – sny – poslání – cíle... A Vy byste úplně nejraději nedělali nic, jen sedli na horské kolo a zmizeli kdesi v lese, pryč od lidí.

To je určitě krásná a lákavá myšlenka. Dokonce je čas od času velmi užitečné to skutečně udělat. Mít čas relaxovat, vypnout, prostě se natáhnout na louce a koukat na nebe, nebo utéct někam mnohem dál, kde šumí moře a palmy, nebo je jen bytostné ticho mezi skalními masivy. Ano, souhlasím, regenerace organismu, očista duše, to je důležitá část života.

Tou druhou stranou mince ale je potřeba obstát v životě, který nezahrnuje pouze placení složenek včas, ale je něčím svému okolí přínosný. A teď se nebavíme o světových objevech v medicíně nebo technice, ani mnohamilionových částkách věnovaných na charitu. Bavíme se o běžném lidském životě, který stojí za to žít, protože se dotýká životů několika lidí, možná někdo desítek lidí. Pravda, některé profese mají vliv na stovky nebo tisíce osob... A právě proto, aby každý mohl prožít ten svůj život tak, aby za něco stál, je třeba zvládnout některé dovednosti.

Networking

Networking je slovo, které ovládlo mluvu obchodníků před několika lety. Zejména v době, kdy na popularitě začaly získávat tzv. networkingové snídaňe a networkingové kluby. Tak jako se na přelomu 90. let roztrhl pytel s koučemi, tak jako dnes je módní slovo mentor, byl před časem člověk „out“, když nebyl součástí některé networkingové platformy.

Co to ale vlastně znamená? Obecně lidé mají představu, že je to jakési vyměňování vizitek, že pak máte kontakt na všechny a cítíte se důležití, když se Vám v šanonech hromadí pestrobarevné malé papírky. Na každém z nich jméno, telefonní číslo, mail a v ideálním případě vedle loga firmy i fotka. Ale tohle přeci není smysl Vámi vynaloženého času, úsilí a peněz! Protože, pokud by to tak bylo, měli byste raději trávit čas doma s rodinou.

Pro mě to je síť lidí, kteří se spolu navzájem znají a díky tomu jsou schopni spolupracovat. Setkáváním se na snídaních, odpoledních koktejlech, nebo u večere účastníci vytvářejí atmosféru a prostor pro rozvíjení přátelských vztahů, které jim umožňují představit nejen firmu, kterou reprezentují, ale hlavně sebe. Ano, je to cílené seznamování, které v konečném důsledku má zvýšit obchodní výsledky. Vznikají díky tomu ale velmi osobní vazby, které nezřídka přerůstají v přátelství.

Od seznámení k podání ruky při podpisu smlouvy však mnohdy uplynou měsíce, někdy i roky. Budování důvěry prostě nejde uspěchat. Lidé Vás musí poznat trochu blíže, někdy si i na drobnostech ověří, zda skutečně mohou Vašemu slovu, nebo odbornému názoru věřit.

Ale nejen to. Stejně jako o osobní vztahy, i o vztahy obchodní je třeba náležitě pečovat. Networkingová setkání mohou být jedna z cest, jak vyjádřit zájem o druhé. Můžete někoho ze svých obchodních partnerů na takovou akci pozvat, seznámit ho s dalšími zajímavými lidmi a otevřít tak dveře k příležitostem, které se nutně nemusí týkat Vašeho byznysového zájmu. Ale věřte mi, že ti, kteří zajímavé příležitosti pomohli na svět, nebývají ani jednou ze stran zapomenuti.

A v tom je síla networkingu – vytváření sítě osobní vztahů a propojování lidí za účelem vzájemné prospěšnosti nebo užitečnosti. Nezapomínejte však na pár pravidel, která platí stále:

- 1.** Získat důvěru stojí měsíce i roky práce, ztratit ji můžete ve vteřině
- 2.** Dobrý výsledek networkingové akce není štos vizitek, ale dvě tři, někdy třeba i jediná, ale za ní se schovává příjemný, zajímavý, inspirativní rozhovor a potenciál další schůzky
- 3.** Na první schůzce se neobchoduje, nejdříve je potřeba vytvořit vztah
- 4.** Nejdříve dávejte, pak dostanete – Podělte se o své zkušenosti, kontakty, užitečná doporučení (pozor, na nevyžádané rady!), otevřete dveře..., a věřte, že pak totéž někdo udělá pro Vás
- 5.** Buďte sami sebou, nestylizujte se. Buďte to hlavně Vy, nebuďte křečovitým reprezentantem nějaké značky. Lidé se Vás pak přirozeně zeptají, co

děláte a jakou firmu zastupujete.

6. Bavte se také o životě, nedržte rozhovor pouze u služeb a produktů, které hodláte prodat.

Dobrovolnictví

Další skvělou příležitostí, jak rozvíjet svou podnikavost, je dobrovolnictví. Možná si kladete otázku, proč byste měli pracovat pro někoho zdarma a ještě snad být vděční za to, že to můžete dělat. Ano, přesně tak to je.

V Čechách dlouhá léta měl význam dobrovolnictví hlavně u starší generace velmi nepříjemnou konotaci a bylo synonymem BSP – brigády socialistické práce. Před rokem 89 se tito nedobrovolní dobrovolníci rozkazem jakéhosi soudruha totiž nahnali na staveniště a s budovatelským elánem stavěli dětská hřiště, opravovali pionýrské klubovny apod. Tak tohle opravdu nemyslím. ☺ Typickým příkladem ekologického dobrovolnictví bylo hnutí Brontosaurus.

Devadesátá léta byla poznamenána překotným rozvojem, a to i v této oblasti. Vznikla řada neziskových organizací. Některé svůj účel měly skutečně plnit a dělaly to s láskou a nasazením. Jiné byly zneužity k pochybným finančním transakcím a vrhly neblahé světlo na celý sektor.

Do nového tisíciletí vstupoval neziskový sektor s touto vadou na kráse, ale postupem času se situace stabilizovala, odpadla valná většina pochybných institucí a sektor jakoby se znovu nadechnul.

Dnes je dobrovolnictví vnímáno ve společnosti velmi pozitivně a personalisté, zaměstnavatelé a pracovní agentury rádi vidí v životopise uchazeče právě tuto zkušenost. Proč tomu tak je?

Obzvláště jedná-li se o systematickou několika měsíční, nebo i mnohaletou dobrovolnickou činnost, tak víte, že proti Vám stojí člověk, který je nesobecký, pracovitý, ochotný, má zažitě pracovní návyky.

Být dobrovolníkem rozhodně ale neznamená, že budete jen někde natírat plot, nebo sbírat papírky v lese. Řada neziskových organizací tímto způsobem na základě principu výhra – výhra dává příležitost studentům získat cenné zkušenosti na různých pozicích. V případě yourchance jsou to např. pozice odborných asistentů, po zapracování i pozice středně manažerského charakteru. A právě toto je přidanou hodnotou, která má přínos pro obě strany. Prorůstání od asistentských pozic k samostatné odborné práci, nebo získávání zkušeností ve vedení lidí může skončit v bodě „zajímavá zkušenost, pocit osobního uspokojení

a pocit užitečnosti“, v některých případech může vyústit v pracovní nabídku.

Každopádně dobrovolnictví v organizaci, která je blízká Vašemu naturelu je jednoznačně způsobem, jak rozvíjet svou podnikavost.

Projekty

Projektová výuka, projekty, soutěže, kombinace výuky a volnočasové aktivity... to všechno jsou slova skloňovaná lidmi, kteří se snaží bojovat proti velkému nešvaru českého školství, kterým je převládající frontální výuka. I náš autorský tým patří k propagátorům moderní interaktivní výuky. Ptáte se proč? Právě proto, že cítíme potřebu přirozeným způsobem rozvíjet podnikavost jak u dětí na základních, tak středních školách. V praxi vidíme obrovský rozdíl mezi žáky, kteří touto zkušeností prošli, a těmi, kteří převážnou většinu svého času tráví posloucháním výkladu učitele.

Samozřejmě narážíme na argumenty, že dnešní mládež je znuděná, jediné, co chce, je hrát si s tabletem a chatovat na sociálních sítích. Naše zkušenost je ale jiná. Existuje celá řada příkladů dobré praxe, jak ze základních, tak středních škol. Řadu aktivit vyvíjí i organizace jako AIESEC, Junior Achievement. Během školního roku je možné se zapojit do nejrůznějších soutěží. Jednou z nich je např. Rozpočti si to!, za kterou stojí právě yourchance. Jistým druhem projektového zapojení je ale i účast ve studentském parlamentu.

Ať už si vyberete cokoliv, podívejte se na seznam schopností a vlastností podnikavého člověka a porovnejte, jestli Vás bude daný projekt v tomto směru rozvíjet.

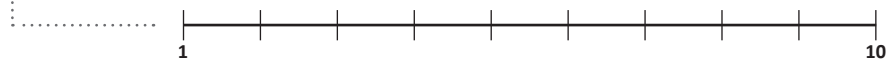
Na závěr mi dovolu popřátí Vám podnikavého ducha a prima život!



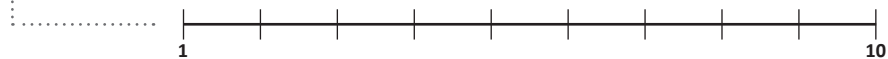
Otázky pro život

Popište dosažitelný bod 10 ve všech možných souvislostech. Přemýšlejte, na jaké úrovni aktuálně jste. Odpovězte si zásadní otázku: JAK JINAK BUDETE PŘEMÝŠLET, CHOvat SE, REAGOVAT v bodě o 1 krok bližším číslu 10, než jste označili jako aktuální úroveň?

● KREATIVNÍ MYŠLENÍ / TVOŘIVOST



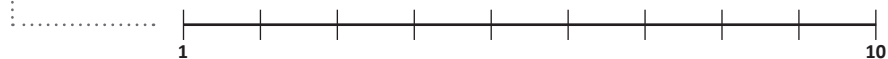
● KOMBINAČNÍ SCHOPNOSTI



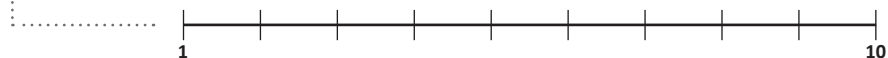
● VIDĚNÍ PŘÍLEŽITOSTÍ



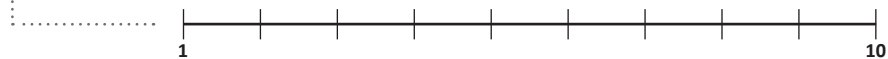
● TRENDY



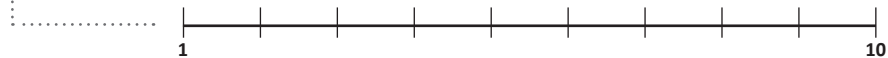
● KRITICKÉ MYŠLENÍ



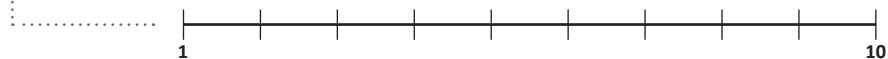
● MAGNET NA LIDI



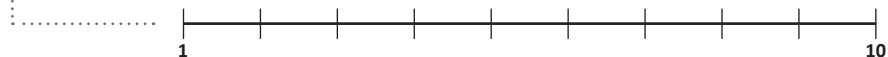
● JISTÁ MÍRA RIZIKA



● FINANČNÍ GRAMOTNOST



● FLEXIBILITA



● SPRÁVCOVSTVÍ



● MÁ VÝSLEDKY



ZRCADLO

Jednou z důležitých schopností pro život je schopnost něco se naučit v každé situaci.

Umění formulovat tzv. reflexi uplatníte napříč obory i životními rolemi, ve kterých se budete nacházet. Reflexe není hodnocení typu autor / řečník řekl něco dobře/špatně, hezky/hůře. Reflexe je uvědomění si toho, co daná myšlenka udělala s Vámi a jak ji můžete využít.

Z toho, co Jana napsala, mě zaujalo...

Budu se dál zabývat myšlenkou, že...



Inspirace

Možná si říkáte, že *život není jen o penězích* – a do určité míry máte pravdu. Na světě jsou lidé, kterým nic neschází, a žijí podle svých představ, i když jsou chudí. Většinou žijí v menší komunitě, ve které jsou soběstační, co se týká jídla – něco si vypěstují nebo umí něco, co jim zajistí výměnu za jídlo. Jsou šťastní a spokojení bez ambicí na nové domy, auta, cestování do dalekých krajín nebo vydělání hromady peněz podnikáním.

V moderním západním světě se na život koukáme trochu jinak. **Každý z nás má své sny a (životní) cíle**, které sice s penězi vůbec nemusí souviset, **pro jejich naplnění ale ve většině případů peníze potřebujeme**. Dnešní západní svět je totiž na penězích postavený. Můžeme polemizovat nad tím, jestli je to tak správné, nicméně pokud tu chceme žít (a máme nějaké své cíle), je to fakt, se kterým se musíme naučit zacházet.

Peníze potřebujeme zvláště k naplnění materiálních cílů. Pro dosažení nemateriálních cílů ale zase většinou potřebujeme čas – a toho získáme více, když se staneme tzv. finančně svobodní, což je situace, kdy už peníze „nemusíme řešit“.

O stanovení cílů jste se zamýšleli s Gábinou v první části knížky. V druhé části vám Jana představila základní možnosti, jakým způsobem můžete peníze získat. Nyní tato témata spojíme, podíváme se na cíle z hlediska peněz a naučíme se, jak s těmito daty dále pracovat, aby se vám cílů skutečně podařilo dosáhnout. Řekneme si, co je to dlouhodobý finanční plán a osobní či rodinný rozpočet, který se naučíme sestavovat moderním způsobem.

Dlouhodobý finanční plán

... je souhrn cílů (snů) vyjádřených v penězích a také popis cesty, která k nim vede.

Zahrnuje jak krátkodobé cíle splnitelné do 1-2 let, tak dlouhodobé cíle splnitelné např. až za 5, 10, 20 let (odtud také název „dlouhodobý“). Jestliže máme cíl např. „nové auto“, musíme vědět, kolik nás auto bude stát (nebo kolik za něj chceme dát), kdy si ho chceme koupit (jestli za rok, za dva, za pět ...) a z toho plynoucí postup, jak toho dosáhneme (např. „budu si každý měsíc odkládat stranou 3 tis. Kč na spořicí účet“). **Postup dosažení cílů je nedílnou a velmi důležitou součástí plánu.** Jedině, když se budeme nad postupem zamýšlet, můžeme cíle skutečně dosáhnout

(v opačném případě nejspíš zůstane daná věc jen v rovině přání).

Osobní či rodinný rozpočet

Rozpočet obecně je plánem příjmů a výdajů a můžeme si jej sestavit téměř na cokoliv – známe např. rozpočet firmy, projektu, akce či státní rozpočet. Každý z nás by se měl naučit pracovat se svým osobním či rodinným rozpočtem, tedy se svými příjmy a výdaji.

Dokud nemáme rodinu, sestavujeme obvykle **osobní rozpočet**, jakmile rodinu máme, je lepší sestavovat **rodinný rozpočet**, tedy zamýšlet se nad příjmy a výdaji celé rodiny. Ještě se můžete setkat s pojmem **rozpočet domácnosti**, což je zpravidla jiné vyjádření pro rodinný rozpočet, nebo rozpočet, který si sestavují osoby, které žijí ve společné domácnosti a rozhodly se hospodařit společně (např. 4 studenti žijící v jednom bytě).

U každého rozpočtu je důležité následně při realizaci **porovnávat skutečnost s původním plánem** – tedy jestli jsme někde rozpočet nepřekročili nebo nám naopak nezbyly nějaké rezervy, s kterými jsme nepočítali. Porovnání skutečnosti s plánem nám totiž umožňuje vyhledat si v rozpočtu slabá místa a tím se učit lépe odhadovat dané příjmy a výdaje a tedy v budoucnu lépe plánovat.

Proč je důležité sestavovat si rozpočet?

Svůj osobní či rodinný rozpočet je důležité si sestavovat hned z několika důvodů. Prvním z nich je jednoduše **mít přehled o svých financích** – spousta lidí tento přehled nemá (nesestavuje si rozpočet) a dostává se pak zbytečně do problémů, kdy nevychází s penězi, musí si peníze půjčovat, zadlužují se apod.

Tvorba rezerv je druhým důvodem. Finanční rezervy potřebujeme k tomu, abychom byli připraveni na neočekávané situace, kdy nám např. doma něco přestane fungovat (lednička, pračka, počítač apod.) nebo ztratíme práci a nějakou dobu nemáme příjem. Také musíme myslet na dalekou budoucnost a zajištění na dobu, kdy už nebudeme moci vytvářet aktivní příjem.

V neposlední řadě je dobré myslet na **investice** – a ty můžeme plánovat jenom za předpokladu, že máme přehled o svých financích. Investice mohou být součástí plánování dlouhodobých rezerv a správné investice jsou do budoucna zdrojem tzv. pasivního příjmu, tedy příjmu, pro který už nemusíme vynakládat aktivitu (neměníme je za svůj čas, alespoň ne „1 ku 1“) a přesto nám chodí. **Dostatečně velký pasivní příjem nám zajišťuje finanční svobodu.**

Jak propojit dlouhodobý finanční plán a rozpočet?

Dalším důvodem, proč pracovat se svým rozpočtem, je právě převedení cílů z dlouhodobého finančního plánu do reality. Pokud máme své cíle vyjádřené v penězích a správně stanovenou cestu k jejich dosažení, můžeme jednoduše tyto kroky zanést do rozpočtu. V rozpočtu se tedy objeví nejen klasické výdajové položky, jako je nájem, jídlo či oblečení, ale také položky typu „peníze na auto, na dovolenou, na cestu kolem světa, na můj životní sen“ apod. Dlouhodobé cíle se ale neobjevují jenom ve výdajích, ale i v ostatních částech rozpočtu, jako jsou investice nebo (pasivní) příjmy.

Jak na sestavení rozpočtu?

Při sestavení rozpočtu vždy pracujeme s 2 částmi, a to s **příjmy a výdaji**. Výdaje můžeme ještě rozdělit na klasické výdaje a na investice, tedy výdaje, které nám v budoucnu přinesou nějaký užitek – zisk nebo pasivní příjem.

Vždy porovnáváme, jestli je strana příjmů a výdajů v rovnováze nebo je jedna strana vyšší. Situaci, kdy je vyšší strana výdajů, říkáme „**schodkový**“ rozpočet, opačné situaci „**přebytkový**“ rozpočet. **Přebytkový rozpočet je naším**

cílem, neboť jedině při přebytkovém rozpočtu můžeme vytvářet dostatečně velké rezervy a investovat. Schodkový rozpočet bychom nikdy neměli mít delší období, protože při schodkovém rozpočtu musíme sahat do rezerv nebo si půjčovat nové peníze.



Způsobů, jak si sestavit rozpočet je určitě více, nejběžnější je použít pro sestavení **excelovskou tabulku**. Existují předpřipravené tabulky, které vám v sestavování pomohou – jednu najdete např. i na našich stránkách **www.financnigramotnostdoskol.cz**. Pro určitou práci s rozpočtem (např. analýzu svých výdajů) můžete použít také **speciální mobilní aplikace**. Pro ty, co si nerozumí s technikou, stačí i obyčejná tužka a papír.

Existuje také více přístupů, jak při sestavení rozpočtu postupovat. **Klasický přístup** je začít od příjmů k výdajům a odpovídá na otázku, „*co si můžu dovolit za své příjmy*“. Řešení schodkového rozpočtu se pak hledá v omezení výdajů.

Na dalších stránkách bych Vás však chtěla naučit postup, který více odpovídá aktivnímu pojetí života. Tento postup odpovídá na otázku: „**Kde získám příjmy, abych si mohl/a dovolit všechny své výdaje a zároveň si mohl/a plnit své sny?**“. Je to postup, ve kterém si dáme dohromady nejdříve stranu investic a výdajů, vznikne nám velké červené mínus a pak přemýšlíme o tom, z čeho toto mínus pokrýt, jak dosáhnout dalších příjmů apod. **V rámci tohoto postupu rozlišujeme od výdajů investice jako zdroj pasivních příjmů. Příjmy pak rozdělujeme na aktivní a pasivní. Hlavním cílem tohoto způsobu sestavení rozpočtu je dosažení finanční svobody.**

DŮVODY PRO SESTAVOVÁNÍ ROZPOČTU

- ▶ KREATIVNÍ MYŠLENÍ
- ▶ MÍT PŘEHLED O SVÝCH FINANCÍCH
- ▶ TVORBA FINANČNÍCH REZERV
- ▶ PLÁNOVÁNÍ INVESTIC
- ▶ PŘEVEDENÍ CÍLŮ Z DLOUHODOBÉHO FINANČNÍHO PLÁNU
- ▶ ROZVOJ V OBLASTI PLÁNOVÁNÍ

Druhy investic

Když se mluví o investicích, většina lidí si pod tímto pojmem představí klasické finanční investice, tedy investice do cenných papírů. Investice je ale mnohem širší pojem. Můžeme investovat, abychom dosáhli zisku – tedy něco nakoupit

a později draž prodát. Můžeme také investovat, abychom získali pasivní příjem. Obecně lze kromě cenných papírů investovat do komodit, nemovitostí (majetku), podnikání a v neposlední řadě také do vlastního vzdělávání (více k tomuto tématu viz. tabulka).



Co dalšího byste měli vědět o penězích?

- ▶ **WEBINÁŘ** – on-line seminář vedený lektorem, ke kterému se můžete připojit z jakéhokoliv místa, stačí vám jenom internet. Webináře většinou běží v konkrétním termínu, v některých případech se můžete podívat i zpětně na záznam. Pokud se připojíte on-line, můžete se aktivně zapojit svými dotazy a názory.
- ▶ **SEMINÁŘ** - i klasické semináře či přednášky jsou stále v kurzu, nevýhodou oproti webináři je potřeba dojet v daný čas na dané místo. Semináře pořádají i některé finanční instituce (např. o základech investování) nebo organizace působící při vysokých školách (často se zajímavými osobnostmi).
- ▶ **AUDIOZÁZNAM** – existují různé vzdělávací a motivační nahrávky, kde se dozvíte zajímavé informace. Nahrávku si můžete pustit kdykoliv a kdekoliv, stačí vám k tomu pouze chytrý telefon a sluchátka (popř. CD či MP3 přehrávač).
- ▶ **HRA S FINANČNÍ TÉMATIKOU** – pro rozvoj v oblasti financí jsou ideální komplexní deskové či on-line hry, při kterých se naučíte základy ekonomie nebo přímo, jak dojít k finanční svobodě

Správné zacházení s penězi není jenom o tom umět si sestavit rozpočet, i když většina věcí týkající se peněz s osobním či rodinným rozpočtem úzce souvisí. Je to dozajista první krok k tzv. zdravým finančním návykům. K dalším takovýmto návykům patří např. **pravidlo 10%**. To nám říká, že si máme z každého příjmu odložit 10 % stranou jako rezervu. Toto pravidlo se dá rozšířit o dalších 10 % na investice. A také je důležité občas si udělat radost a pořídit si něco pěkného nebo věnovat část prostředků na kvalitní strávení volného času – odpočinek je totiž neméně důležitý jako práce.

Neměli bychom také zapomínat na potřebné a část svých peněz a času věnovat na charitu nebo na jinou obecně prospěšnou činnost.

A úplně nejdůležitější je další finanční vzdělávání, abychom věděli, co nás může ve světě financí potkat. Na trhu jsou totiž i různí finanční žraloci, kteří nás chtějí o naše penízky obrátit!

A jak se můžeme finančně vzdělávat?

Způsobů, jakými se lze dozvědět další informace a načerpat nové znalosti a dovednosti v oblasti financí, je mnoho. Pojdme se podívat na některé moderní nástroje:



POD LUPOU

Finanční rezervy

Finanční rezervy můžeme rozdělit z časového hlediska na 3 typy. Každý typ slouží k jinému účelu:

TYP	POČET MĚSÍČNÍCH PŘÍJMŮ	NA CO
KRÁTKODOBÁ	3- 6 měsíců	nenadálé výdaje typu oprava auta, koupě nového spotřebiče místo rozbitého apod.
STŘEDNĚDOBÁ	6 – 12 měsíců	při ztrátě hlavního příjmu pro pokrytí měsíčních výdajů na období do obnovení příjmu
DLOUHODOBÁ	>12 měsíců	dlouhodobé cíle, důchod

Dlouhodobé finanční rezervy slouží pro období, kdy už nebudeme aktivní (důchod) nebo pro spoření na naše dlouhodobé cíle. Tento způsob je jinou (klasickou) cestou oproti tvorbě pasivního příjmu. Jinými slovy je to možná alternativa pro případ, že si nevytvoříme (nebo třeba nechceme tvořit) dostatečný pasivní příjem, abychom byli finančně svobodní.

Finanční svoboda je okamžik, kdy se nám pasivní příjmy vyrovnají výdajům a ještě nám zbude, abychom si mohli plnit své sny.

Abychom dosáhli finanční svobody podle této definice, musíme najít zdroje pasivních příjmů. Těmi jsou různé druhy investic.

Do čeho můžeme investovat a co nám to může přinést?

1. CENNÉ PAPIŘY – jsou to firemní akcie (tj. podíly akciových společností) nebo státní či firemní dluhopisy, které jsou obchodovatelné na burze. Obchodují s nimi tzv. makléři. Lidé investují buď do jednotlivých akcií (dluhopisů) či do tzv. investičních (podílových) fondů, které obsahují soubor více různých cenných papírů. Obecně se dá říci, že dluhopisy jsou méně rizikové než akcie, obvykle s menším výnosem. Do cenných papírů má smysl investovat v delším časovém horizontu, abychom se vyhnuli stresu z krátkodobých cenových výkyvů. Můžeme do nich investovat systémem **nákup – prodej**, kdy chceme dosáhnout **zisku** (tedy prodat draž, než jsme nakoupili); kvůli tzv. **dividendě**, což je každoroční podíl na zisku, neboli roční pasivní příjem; anebo kvůli **růstu hodnoty** (a dividendy reinvestovat). Výhodou cenných papírů je většinou jejich rychlá dostupnost. **Můžeme je použít jako prostředek získání dlouhodobější finanční rezervy.**

2. KOMODITY – patří mezi ně např. **drahé kovy, ropa, obilí či umělecká díla**. Můžeme do nich investovat na spekulaci, tedy chtít prodat se ziskem, nebo jako do **prostředku uchování hodnoty**. Druhý důvod bych v tomto případě rozhodně upřednostnila. Z mého pohledu je totiž dobré mít určité komodity právě k tomu, abychom měli část hodnoty uchovanou v jiných statcích než v penězích či finančních produktech. Je to důležité pro případ, že by se cokoliv stalo se světovými (západními) finančními trhy. Komodity totiž mohou hodnotu i ztratit, krátkodobě kolísají podobně jako akcie a navíc nevyplácejí dividendy. Takže opatně!

3. NEMOVITOSTI (MAJETEK) – majetek je také dobrým prostředkem pro uchování hodnoty. Pokud jej navíc pojmem skutečně jako investici, může být **zdrojem pasivního příjmu např. ve formě nájmu**. Nemusí se jednat pouze o byt nebo dům, pronajmout můžeme i auto, garáž nebo pole či louku. Nevýhodou investic do majetku jsou většinou velké vstupní náklady – často tedy lidé přijdou k majetku např. díky dědictví nebo si na něj musí půjčit. Když chceme investovat do nemovitostí, je obzvláště důležité se v tomto směru vzdělávat, protože můžete udělat i nevýhodné investice za spoustu peněz. A likvidita je nízká, nemůžeme tedy počítat s tím, že nemovitost prodáme, kdykoliv si vzpomeneme.

4. PODNIKÁNÍ – investovat můžeme **do vlastního podnikání nebo do podnikání někoho jiného** jako tzv. tiší společníci (investoři). Rozdíl je v tom, že

ve vlastním podnikání musíme vynakládat aktivitu k tomu, abychom jej rozjeli, zatímco u investice do cizího podnikání se nepodílíme výkonně na chodu firmy. Investice do cizího podnikání je podobná, jako kdybychom investovali do akcií nějaké firmy s tím rozdílem, že v tomto případě se většinou jedná o malou začínající firmu, která není akciovou společností a není tak obchodovatelná na burze. Máme také větší vliv na to, kam se daná firma bude ubírat, protože jako tiší společníci máme většinou možnost podílet se na strategickém rozhodování ohledně směřování firmy. Obecně může být podnikání dobrým **zdrojem pasivního příjmu** - pokud však budete chtít investovat do podnikání, počítejte s tím, že ve většině případů budete potřebovat větší obnos peněz. Výjimkou jsou speciální obchodní modely, jako je např. multilevel (síťový) marketing – ti však zase vyžadují velké množství času na vybudování dostatečně rozsáhlé struktury, aby vám přinesly větší pasivní příjem.

CO JE POTŘEBA UDĚLAT:

- 1) **Stanovit si cíle**
- 2) **Stanovit si cestu, co je k naplnění cílů potřeba – vč. peněz (finančního vyjádření)**
- 3) **Najít zdroje aktivních a pasivních příjmů, které nám pomohou cílů dosáhnout**
- 4) **Sestavit si aktuální osobní nebo rodinný rozpočet – zanést do něj jak cíle na straně příjmů, tak cíle na straně výdajů a investic**
- 5) **Zrealizovat vše potřebné**
- 6) **Po čase aktualizovat rozpočet, zhodnotit naplňování cílů a případně upravit cestu, která k nim vede**

5. VZDĚLÁVÁNÍ - je investicí, kterou bych rozhodně doporučila každému. Každý kurz, každá nová vědomost, dovednost či zkušenost **zvyšuje vaši hodnotu vzhledem k budoucímu uplatnění** – ať už k tomu, abyste si našli dobře placenou práci, nebo k tomu, abyste se pustili do vlastního podnikání.

ZDRAVÉ FINANČNÍ NÁVYKY:

- ▶ Pravidelně pracuji se svým rozpočtem
- ▶ 10 % z každého příjmu si dám stranou jako finanční rezervu
- ▶ 10 % z každého příjmu použiji na investice
- ▶ 10 % z každého příjmu udělám radost sobě a/nebo svým blízkým
- ▶ 70 % zaplatím běžné měsíční výdaje
- ▶ Myslím na potřebné a věnuji jim čas od času svůj čas / peníze.
- ▶ Nekupuji zbytečnosti
- ▶ Zadlužuji se jenom kvůli investicím, které mi v budoucnu přinesou pasivní příjem, nebo v případě nejvyšší nutnosti.
- ▶ Pakliže mám (špatné) dluhy, z peněz navíc platím nejdříve je a pak teprve spořím.
- ▶ VZDĚLÁVÁM SE (NEJEN) V OBLASTI FINANČÍ

Otázky pro život

Zamyslete se nad tím, jakým způsobem můžete dosáhnout finanční svobody. Začněte tím, jaké můžete udělat investice či jiné kroky k tomu, abyste získali pasivní příjem. Pro zjednodušení vám to rozdělím do jednotlivých oblastí a otázek.

PODNIKÁNÍ



Jaké oblasti podnikání mají v dnešní době největší šanci na úspěch?

Do jakého typu podnikání byste chtěli investovat své peníze a/nebo čas?

MAJETEK

Do jakého majetku a jak byste chtěli investovat, abyste získali pasivní příjem?

Máte už dnes k dispozici nějaký majetek, ze kterého byste mohli mít pasivní příjem?

FINANČNÍ INVESTICE

Jaké finanční investice jsou dnes perspektivní? Které z nich Vám přinesou pasivní příjem nebo Vám k němu pomohou?

DALŠÍ INVESTICE

Odkud ještě můžete získat pasivní příjem nebo co dalšího Vám k jeho získání může pomoci?

FINANČNÍ VZDĚLÁVÁNÍ

Kde se budete dále finančně vzdělávat, abyste získali potřebné informace na mé cestě k finanční svobodě?

Na závěr se zkuste zamyslet nad svými finančními návyky.

Vyhráli jste v loterii 2 mil. Kč. Co s nimi uděláte?

Jaká pravidla, co se týká peněz, začnete dnes dodržovat, abyste respektovali zdravé finanční návyky a posunuli se kupředu na cestě k finanční svobodě?

Zrcadlo

Z Katčiny části mi přijde nejzajímavější ...

Budu přemýšlet nad myšlenkou, že ...



O AUTORKÁCH

ING. GABRIELA KŘIVÁNKOVÁ



Gábina je žena s velkými sny, partnerka, maminka, spoluzakladatelka a předsedkyně správní rady yourchace o.p.s.; držitelka 4. místa v ocenění Žena regionu 2013.

Motto: „Všechny vaše sny se mohou vyplnit, pokud máte odvahu o ně usilovat.“ Walt Disney

Na otázku, proč byla součástí autorského týmu, odpovídá: „Před několika lety jsem byla spíše zakřiknutá holčička, která vlastně dělá to, co se od ní očekává, a nikoli to, co by chtěla sama. To se v průběhu posledních let velmi změnilo, právě díky tomu, že jsem začala pracovat s osobními hodnotami, cíli a vůbec otázkou „kým vlastně chci být“. Moje mentorka mi řekla, že pokud se mi v životě nedaří dosahovat toho, co chci, mám příliš malé sny/cíle a mám je zvětšit. Jsem jí za to moc vděčná.

Ráda jsem se proto se čtenáři podělila o své zkušenosti a mohla je ujistit, že všechno je možné, když se rozhodnou jít ve svém životě za tím, co opravdu chtějí.“

A na závěr dodává: „Vezměte tedy kapitulu o snech a cílech jako startovní čáru. Směr, kam se v životě vydáte, a jak rychle, je zcela na Vás!“

O AUTORKÁCH

JANA MERUNKOVÁ



Jana je spoluzakladatelka a ředitelka yourchance, podnikatelka a autorka pohádek a poezie. Jednou ji někdo představil slovy: „Je to snílek, který má výsledky. Pácháme spolu dobro už řadu let.“

Za svou činnost v neziskovém sektoru získala několik cen. Společnost yourchance se pod jejím vedením umístila v TOP5 Neziskovky roku 2014.

Motto: „Co toleruješ, to nezměníš.“

K práci na knížce říká:

„Vydat tuhle knížku je jeden z dalších splněných cílů. Přednáším často pro různé skupiny – malé i velké, malých i velkých lidí věkem i duchem... a chyběla mi pomůcka. Použitelná pro různé věkové kategorie, shrnující klíčové myšlenky a zároveň vytvářející prostor pro vlastní úvahy. A když něco nemůžete najít, musíte to vytvořit 😊 A co říct ke spolupráci s kolegyněmi? Bylo mi ctí pracovat v malém týmu duchem velkých lidí. Věřím, že si čtenáři odnesou spoustu inspirace a prožijí svůj PRIMA ŽIVOT.“

ING. KATEŘINA LICHTENBERKOVÁ



Katka je manažerkou vzdělávacích projektů Finanční gramotnost do škol a Podnikavost.cz. Je vedoucí expertního týmu a sama také předním odborníkem na finanční gramotnost. Vytváří koncepce materiálů, soutěží, vzdělávacích kurzů a metodiky práce se specifickými a náročnými cílovými skupinami. Působí také jako lektor, mentor a kouč.

Motto: „Vědění je (jen) potenciální síla“ – Napoleon Hill

Proč jsem psala knížku Prima život?

Když přemýšlím o svých snech a cílech, říkám si: „Kdybych věděla to, co vím teď, před deseti lety, mohla bych být mnohem dál“. Mou motivací je předat mladým lidem to, co vím. Ráda bych je inspirovala k tomu, aby se začali aktivně starat o svůj život, své současné i budoucí uplatnění a v neposlední řadě o oblast financí. Když se vydáte správnou cestou, můžete brzy dosáhnout finanční svobody a plnit si své sny.

Smyslem fungování yourchance o.p.s. je prosazování změn ve vzdělávacím systému českého školství a v systému integrace dětí ze sociálně vyloučených skupin.

Oblasti, které považujeme ve své činnosti za klíčové, jsou:

- 1.** vzdělávání v oblasti finanční gramotnosti pro děti ZŠ a SŠ, učitele i širokou veřejnost
- 2.** rozvoj podnikavosti a podpora vzdělávání v oblasti podnikatelských principů na ZŠ a SŠ
- 3.** vzdělávání o principech podnikání na VŠ
- 4.** realizace projektů finanční a občanské gramotnosti v dětských domovech
- 5.** realizace přímé pomoci mladým dospělým, kteří opouštějí dětské domovy

Realizujeme projekty:

Finanční gramotnost do škol ...	www.financnigramotnostdoskol.cz
Podnikavost.cz ...	www.podnikavost.cz
Začni správně	www.zacnispravne.cz

Více se o činnosti organizace můžete dozvědět na stránkách

www.yourchance.cz



Děkujeme našim partnerům:



LASVIT
FOUNDATION



Mercedes-Benz

Praha 4-Chodov | Praha 5-Stodůlky
www.praha.mercedes-benz.cz



ISBN 978-80-260-8779-3



9 788026 008779 3 >